

Valve Service Manager til SH Group, Esbjerg afdeling

Ekspert indenfor ventil

Vi tilbyder dig

Har du ambitioner, som rækker ud over hvad du får indfriet i dit nuværende job? Kan du se dig selv være ansvarlig for udvikling af en nystartet afdeling med salg og service af ventiler til både Industri- offshore- og marinekunder? Motiveres du af at drive service projekter fra start til slut? Og trives du med, at være placeret centralt i organisationen og med ansvar for salg, projektledelse og forretningsudvikling, hvor du både skal samarbejde tæt med kolleger, og sikre tilfredse kunder? Så er det måske noget for dig at blive Valve Service Manager hos SH Group?

SH Group A/S leverer innovative maskinløsninger og service inden for en lang række områder til hele verden. Vi har en stor og voksende kundekreds, der omfatter betydende virksomheder indenfor offshore og marine branchen. Hvert projekt og hver ordre er speciel, og du vil derfor få mulighed for en hverdag med stor afveksling. En hverdag, hvor du kan bruge dine tekniske kompetencer, samtidig med at du skal sørge for et godt samarbejde med alle involverede.

Som Valve Service Manager bliver du en nøgleperson i vores forholdsvis nye segment, inden for ventil service og salg. Du vil have base på vores kontor i Esbjerg, men i tæt samarbejde med vores kollegaer i vores andre afdelinger. Du vil selvstændigt, og i tæt samarbejde med General Manager, Business Developer, Workshop Manager og resten af virksomheden sikre, at projekter afvikles optimalt.

Du kører en effektiv proces fra salg og kundekontakt - over beregning, prissætning, planlægning, koordinering til levering, test og installering hos kunden.

Du vil definere tidsplaner, målsætninger og forretningsudvikling med General Manager og de resterende medlemmer af Valve Service teamet, hvorefter du selvstændigt er i stand til at styre resten af processen i mål i direkte dialog med kunden.

Der må forventes lejlighedsvis rejseaktivitet i forbindelse med stillingen ifm. med kundemøder, ligesom der jævnligt holdes arbejdsdage og møder i vores hovedkontor i Svendborg.

Lidt om dig som person

Du er drevet af at levere høj kvalitet i dit arbejde, og brænder for at levere de rigtige løsninger til tiden, og se dem fungere hos kunderne. Du går i detaljen, og bruger dine erfaringer fra "ventil-verdenen" til, at beslutte de optimale løsninger, så både kunder og virksomheden er tilfredse med den tekniske og økonomiske løsning. Du trives med afveksling, og kan bevare overblikket, selvom det ofte ikke lige er standardløsninger vi leverer, og selvom kundernes krav ofte er meget høje.

Du er struktureret, har et højt energiniveau, og har en god portion kommerciel indsigt og overblik. Som person er du i besiddelse af en faglig stolthed og vindermentalitet, som får dig til at yde det ekstra der skal til, for at levere det absolut bedste resultat. Da vores offshore kunder opererer i et miljø hvor nedetid er meget omkostningsfuldt, magter du både at agere hurtigt og være vedholdende.

Din baggrund er inden for ventiler og du har et stort netværk og erfaring fra marine og/eller offshore branchen. Du har et udpræget "entreprenør gen", hvor du kender til vigtigheden af relations-salg kombineret med din tekniske indsigt. Har du ligeledes praktisk "hands-on" erfaring er det et stort plus, da vi som lille afdeling ofte er afhæng af hinandens evner og ikke mindst vilje til at hjælpe hinanden på kryds og tværs i organisationen. Endelig har du let ved at tilegne dig ny viden, og du formulerer dig ubesværet på engelsk i både skrift og tale.

Dine arbejdsopgaver bliver bl.a.:

- Central medspiller og "driver" i forhold til forretningsudvikling af ventil segment
- Daglig kontakt til kunder og salg
- Projektledelse fra A til Z
- Indhente priser fra leverandører og internt på produkter og ydelser
- Kalkulation af tilbud vha. beregningsmatrix og udarbejde oplæg til tidsplaner
- Sendte tilbud til kunden
- Koordinere projekter efter ordremodtagelse
- Følge alle detaljer til dørs, herunder også den afsluttende fakturering
- Samarbejde med Engineering afdeling om større projekter
- Økonomisk projektansvarlig ift. virksomheden
- Arbejdet vil primært være i Esbjerg, men også i nogen grad on-site i udlandet samt virksomhedens andre afdelinger

Vores forventninger til dig er bl.a.

- Stor erfaring inden for ventiler, +8 år.
Om din erfaring springer ud, af praktisk arbejde, service, salg, produktion, Engineering eller andet er ikke afgørende. Afgørende er dit "drive" til forretningsudvikling samt evnen og energien til at vi i samarbejde udvikler vores ventil afdeling
- Erfaring med teknisk arbejde og service i marine og offshore branchen
- On-site service projekterfaring fra lignende ventil servicevirksomhed
- Gode projektlederevner, projekterfaring eller projektlederuddannelse
- Erfaring med at arbejde med brancherelevante klassifikationselskaber/certificeringer
- Struktureret arbejdsmetode, der skaber overblik for dig selv, kolleger, ledere og kunder
- Gode kommunikationsevner internt og eksternt
- Dansk og engelsk i skrift og tale
- Bruger af MS Office: Word, Excel, PowerPoint og gerne projektledelsesværktøjer

Løn:

Lønnen forhandles individuelt på et niveau, der matcher stillingens krav og dine kvalifikationer.

For yderligere oplysninger kontakt General Manager – Esbjerg. Bjørn Joensen på telefon 2670 7697. Ansøgning mrk. "Valve Service Manager, Esbjerg", sendes til bj@shgroup.dk

Ansøgningsfrist: 14. oktober 2019.

Bemærk! Vi indkalder til samtale løbende, og besætter stillingen, når vi har fundet den rette. Så skynd dig at søge, hvis du er interesseret.
Alle ansøgninger behandles fortroligt.